

品质护航 帝湖社区优势再升级

在楼市日渐成熟的今天,构成楼盘竞争力的要素也在悄然发生着转变。过去,几个概念就可能把购房者玩转,而现在消费者越来越理性,他们要求楼盘要有长久的品质保证,要有细节的完美,其中还有一个越来越受关注的要素——楼盘的物业管理。因为这直接关系到业主今后的生活质量,直接关系到物业能否保值、增值。

在理性回归的市场上,开发商将面临越来越激烈的竞争,大力提高楼盘品质和服务将成为降价外的另一条出路。而随着社区现房实景的落成,偏于西南地区、独享自然湖景和整个西南地区成熟大配套优势的帝湖花园也正在绽放出其独有的人文宜居魅力……

甚至带动了居住者对区域居住价值的认同。帝湖花园作为区域中的大盘,楼盘项目会带动整个区域的楼市,从而促进楼市朝着健康的方向发展,大量人群的入住也为区域商业带来足够的人气。

不过,由于政府对一级土地市场的宏观调控,郑州土地市场的供应量在一定程度上减少,这也导致了郑州“大盘”的稀缺,从而让现有大盘深受购房者青睐。“以往所说的大盘,单纯注重规模,现在更重要的是在宣传一种生活理念,承担一些社会责任,做一个对购房者负责任的大盘开发商。”帝湖负责人对笔者如是说。

品质提升明显 楼盘细节树榜样

一个区域的发展,需要一个或者多个龙头企业冲锋陷阵,攻城拔寨,共同将整个区域搬到了购房者面前。品牌地产商的强势进入,为郑州西南区域的开发输入新的血液,增大了对产品附加值的打造和土地价值的最大化使用,使区域住宅结构日趋完善,楼盘品质迅速提升。

品牌开发商的入驻,使得郑州西南区域的开发,从一开始就站在高起点上。这也是西南区域之所以能够拥有强劲动力来继续维持这一局面的根本原因所在,一位业内人士这样概述道。现在房地产进入了一个品牌消费的时代,更多消费者购房时,不仅仅关注价格,同时看重开发商的品牌。购房者向品牌开发商的围聚效应,让品牌开发商“牛气十足”,像正商地产、鑫苑房产、郑州布瑞克房产等郑州房地标杆品牌,令郑州楼市熠熠生辉。

而个体楼盘所表现出来的光芒也足以让购房者和市场保持着持续的关注。帝湖花园系列产品通过整体规划,在项目的风格、立面、色彩等方面达到高度的统一性和协调性。比如帝湖王府树立的湖景豪宅标准。日前帝湖王府就是以高水化率全力打造郑州高品位的临湖“亲水大花园”社区。

细节上不断完善同样是楼盘项目引人入胜的原因。有人开玩笑说,早前郑州西南的楼市就像宿舍区,只要能住就可以。但现在这样的观念已被改变,开发商在楼盘产品细节上下了足够的工夫。户型结构讲究南北通透;户型形态多样,从二房、三房到楼中楼都具备,满足不同层次人群的需求;材料的运用上,采用高档石材、智能设备的利用,为业主提高生活舒适度……

能够让帝湖品质上升的不仅仅是产品本身,教育、商业及其它配套的完善也是主要原因。从帝湖73中到帝湖中小学等的建立,改变了郑州西南教育配套相对落后的局面,为帝湖项目的业主解决了孩子教育的后顾之忧。而帝湖商业的发展,也让区域内的整体居住环境变得越来越好。



随着郑州高品质住宅社区开发项目的增多,不但全面提升了西南住宅开发的整体形象,为郑州楼市今后住宅开发树立了榜样,而且为居民安居乐业提供了更多的选择余地。

作为郑州楼市不可忽视的一个区域,帝湖每一个动作背后,都蕴藏着市场的风向标。今年众多品牌开发商在储备能量之后,将在这个区域集体上演。期待与悬念也使明年的楼市更加精彩,不由你不关注。

“前置式”物业服务 业主享受更多

从帝湖花园之“莱茵东郡”、“米兰城”、“龙吟墅”、“双鱼座”,再到如今的帝湖王府,帝湖的产品线在变化,物业服务也在变化,随着客户群层次的不变化,一直走在前列的物业模式也在悄然发生着嬗变。

尤其是《物权法》的出台,消费者个性化需求的不断上升,对于物业服务内容和品质的个性化需求也将更为迫切。如何在大一统的物业保洁等传统物业服务模式之外,将现有服务水平再上层楼?如何满足与日俱增的高端客户的个性化需求,在新形势下,物业公司如何从单纯的收费公司转变为令业主满意的贴心管家,这是很多物业公司面对新形势必需思考和正视的问题。

然而,帝湖多年品牌积淀的积极思考,早已经意识到了这一点。从一站式服务大厅、帝湖物业增值计划、举办社区文化活动……我们可以看到,帝湖的角色正尝试不断后移。而在12月刚刚成立的帝湖 CLUB(帝湖客户会员俱乐部),帝湖所推出的“感恩帝湖与家同行”的主张,我们可以清晰地感受到帝湖今年力求为业主服务更多的想法。据悉,帝湖 CLUB 将成为向客户传递帝湖理念、帝湖文化及相关信息的最直接通道。当然加入“帝湖 CLUB”的会员,也将因为身处如此庞大的客户组织里面,而得到很多实惠,最直接当然是买房折扣,还有积分享受政策,联盟商家折扣等等。

那么,作为已经或将相伴业主日常生活的帝湖

物业,今年将面临怎样的嬗变?在面临越来越多元和个性的消费需求和日渐高端的客群前提下,面对消费者需求不断前移的呼声,帝湖物业将完成怎样的转身?据了解,为了满足业主不同阶段的个性化服务需求,提早为业主做好筹备工作,减少入住后物业方介入的被动管理模式,一种有别于传统的“前置式服务模式”被率先引入帝湖花园项目中。

何为“前置式”物业服务,在帝湖人看来其核心还在于服务的前移。这包括从物业管理专业角度出发,提早就帮助业主做好筹备工作。而为确保效果,增强业主的服务满意度,他们还将推出“金牌贴心小管家”服务,为业主提供金牌贴心小管家的同时,一对一的物业服务,从日常生活、垃圾清运对接、上门维修、绿化服务到社区文化活动组织、业主子女入学、户口办理等不同角度,建立与业主的畅通沟通渠道。

目前,该模式已在实施推广,相信此种模式的推行,不仅将对物业与业主双方理解互通起到积极作用,同时对提升项目软服务品质、提升业主消费满意度也将起到巨大助推作用。

现房实景发售 稀缺优势再度升级

自2007年10月以来,受宏观调控政策的影响,整个地产业进入一个发展的转折时期,消费者回归理性,行业出现分化,产品的价值和服务的水平成为市场竞争的重要因素。如果说好的质量管控制度、个性化的物业服务模式只是帝湖成功的必要一环,那么,帝湖所独有的稀缺活水体系、自然资源和大而完备的社区体征,则是帝湖超越2008楼市、征服消费者眼球的最大王牌。

在帝湖现场,笔者第一时间感受到了这种震撼。的确,到过帝湖花园现场的人,都会被打动。儿童公园、外国语学校、黄河科技大学等环绕着,项目被湖水滋养着,绿色簇拥着,分外妖娆。在这里,或行走于社区之间,或随性于步道之间,不同的角度,都似有万双手在诱惑着你驻足停留。

大社区离不开大配套,有着大体量的帝湖花园项目,自启动之初,就一脉相承了大体量社区的感觉,在社区里涵盖了医院、水疗中心、中小学,包括商业等配套设施。这些配套的不断丰富都将全方位满足业主的生活需求。而在项目内部,帝湖凭借本身优势,还规划了高级会所,涵盖餐饮、健身等一系列生活配套。据了解,目前帝湖中小学正在紧张施工当中,明年即可投入使用。随着其社区配套的逐渐成熟和产品类型的丰富,一个尽享稀缺自然景观与更多未来教育、完备商业配套的成熟生活大社区,必将推动帝湖跃上一个新的台阶。

刘文旭

大盘概念 延续区域发展受青睐

从帝湖系列到帝湖王府,以及即将推出的帝湖小户型公寓,无论是对开发商,还是对消费者而言,大盘以及由大盘带来的楼市品质是郑州楼市发展的巨大动力。

从郑州中心城区的实际状况看,城市建设大盘的规划可能性也很小,所以大盘一般都担当城市区域开拓者的角色与重任,因为大盘规划配套上的齐全,它又能起到带动大盘周边开发建设的功能,很多小的楼盘都是依附大盘而跟进开发。在这方面,帝湖花园可称为是郑州西南大盘的样本小区。

大盘给郑州带来的不仅是项目呈现出来的大面积、大体量。“大盘首先是开发规模大,开发周期长,生活配套齐全,比如项目规划中有幼儿园、生活超市、商业店铺、小学、中学等生活中所需要的配套设施。”地产业内人士表示。其实更重要的是,一般说来,大盘开发商实力雄厚,拥有较强的资源整合能力,所开发的产品容易获得购房者信任。

这些显而易见的利好因素也得到购房者的认可。家住帝湖的张女士表示,当时买这里的房子就是为了让孩子上学方便。

在郑州西南板块,除了有帝湖花园成熟大盘外,还汇集了亚星城市山水、蔚蓝港湾等项目的实力派开发商,它们的项目也相继推出,其中帝湖花园完全建成后将是西南板块的大盘。这些项目的推出不仅仅宣告郑州西南大盘时代的来临,更宣告了品牌时代的来临。

大盘开发带来的规模效应,对区域的贡献力还体现在拉动了区域板块的价值,提升了区域的土地价值,



帝湖花园大盘风范, 观湖高层, 五证齐全发售中, 机会极速锐减……



湖景现房* 定格郑州最美角度

帝湖王府, 130-880m² 瞰湖大宅, 现房发售中!

帝湖服务全新升级, 专设贴心小管家, 提升帝湖生活标准, 让业主真正得到至高级享受。

宏大的理想, 终究落定于细节, 一如帝湖王府每一个细节都是生活品味的流露, 墅感大宅, 大飘窗景观阳台, 270度瞰湖高层, 多角度瞰湖, 一湖一世界, 我的世界尽享璀璨湖景。帝湖花园王府组团实景恢弘呈现, 130-880m²湖景大宅压轴珍藏。

The grand vision to end off the hot in the details, like Lake Palace every detail in the lifestyle shows a sense of villa house, the landscape, panoramic balcony, the scenic view 270 degrees. Multi-angle birds-eye view Lake, take one of the world. Enjoy the dazzling world of Wu Di Lake Palace Gardens real qualities of a group 130-880m² houses. We finally collection.



继帝湖王府之后帝湖全新力作“后海”即将华彩面世, 敬请期待!

帝湖精品房产百货 典藏现房倾城钜献 演绎人居终极梦想

王府高层湖景住宅专区		帝湖·王府 星级度假生活			
房源	户型	面积(m ²)	单价(元/m ²)	总价(元)	
1#楼1单元8层西A	三室两厅	171.41	4320	740491	
7#楼1单元28层西N	三室两厅	133.22	4581	610281	
7#楼2单元10层东T1	三室两厅	156.98	4203	659787	
10#楼1单元6层西R1	三室两厅	159.38	4176	665571	

361°
郑州特别生活区

湖景生活实景开放
王府专线 0371-68627188 / 288
开发商/郑州布瑞克房地产开发有限公司 | 府址/航海路与桐柏路交汇处 | 售楼部/元康(100 Elements)
帝湖王府实景图, 实景图仅供参考, 实景图仅供参考, 不作为合同附件, 一切以政府公示为准, 售楼部接听电话: (0371) 68627188